

COMUNICACIÓN NO VERBAL

La comunicación humana se efectúa en mayor medida mediante gestos, posturas, posiciones y distancias relativas que por cualquier otro modo.

Aunque vemos algunos de los componentes del lenguaje del cuerpo y de la gesticulación por separado, pocos de ellos se hacen aislados, sin combinarlos con otros.

Tampoco podemos dejar de olvidar que la comunicación no verbal es un proceso complejo en el que intervienen las personas, las palabras, el tono de voz y los movimientos del cuerpo, por lo que nunca podemos dejar de percibir la globalidad y el contexto en que se dan.

Algunos de los gestos que nos pueden ser útiles desde el punto de vista de la selección son los siguientes:

ACTITUD CORPORAL

Posición avanzada o inclinada: transmite interés, predisposición positiva, apertura al diálogo. Actitud activa.

Posición desplazada o invertida: transmite desinterés, temor, inseguridad, desconfianza, incredulidad. Actitud pasiva.

GESTOS CON LAS MANOS

Palmas hacia arriba: indica honestidad, franqueza y también deferencia.

Gestos de mando con las palmas:

- Hacia arriba: sumisión. Gesto no amenazador.
- Hacia abajo: autoridad, mando.

Apretón de manos: en cuanto a su *posición* se transmiten tres actitudes: de dominio, de sumisión y de igualdad.

- Dominio: lo transmite la persona que pone su palma por encima de la otra, mirando hacia el suelo.
- Sumisión: lo transmite la persona que pone su palma por debajo de la otra, mirando hacia arriba.
- Vertical: hay igualdad y respeto mutuo entre ambas personas.

En cuanto a su *intensidad*, se transmite energía o delicadeza, agresividad o apatía.

Manos con los dedos entrelazados: es un gesto de frustración. La persona que lo hace indica una actitud negativa, más acentuada cuanto más altas estén las manos.

Manos en los bolsillos con los pulgares hacia fuera: dominio, superioridad e incluso agresión.

Manos en la cara: suelen indicar actitudes de mentira: taparse la boca, tocarse la nariz, frotarse el ojo,... Pero no hay que confundirlos con movimientos por necesidades físicas o con los movimientos de evaluación con interés (mano cerrada apoyada en la barbilla y con el índice hacia arriba o acariciarse la barbilla), de aburrimiento (cabeza apoyada en la mano) y de inseguridad (dedos en la boca).

GESTOS CON LOS BRAZOS

Cruce de brazos: indica una actitud defensiva, negativa, impide la comunicación. También para esconderse cuando se está inseguro.

Cruce de brazos disimulado: es la misma situación anterior, pero la persona no quiere que sea tan evidente. Por ejemplo: agarrar un brazo que queda vertical cruzando por delante del cuerpo el otro, o poner las manos delante del pecho agarrándose los puños o gemelos cuando se quiere disimular el nerviosismo.

GESTOS CON LAS PIERNAS

Cruce de piernas estándar: indica una actitud defensiva, reservada; pero no se puede interpretar aislado del contexto, ya que puede ser consecuencia de una posición más cómoda o porque hace frío.

Cruce de piernas estándar estando de pie: suele ocurrir con personas que no se conocen y su actitud, igual que en el caso anterior, es de defensa.

GESTOS CON LOS OJOS

Mantener la mirada: indica apertura a la comunicación, honestidad, seguridad, interés, pero también puede haber desafío. Para que haya una buena comunicación se tiene que establecer un contacto visual durante al menos el 60-70% del tiempo.

La mirada de negocios: se centra en el triángulo comprendido entre los ojos y la frente. Se transmite seriedad y seguridad.

La mirada social: se centra en el triángulo comprendido entre los ojos y la boca. Se transmite un clima más cordial.

La mirada de reojo: se transmite interés (combinada con la elevación de las cejas) u hostilidad (combinada con el ceño fruncido).

La mirada íntima: se recorre todo el cuerpo. En situación no íntima manifiesta una actitud ofensiva, provocadora o intimidatoria.

El bloqueo visual: se trata de retirar la mirada. Transmite pérdida de interés, aburrimiento o incluso superioridad.